



Jakob vil gerne øge produktionen og skabe en god balance mellem svine- og planteproduktionen. Foto: Jesper Dall/POLFOTO

Får gode råd til at komme videre

Jakob Snedker har gennem virksomhedsrådgivning fået øjnene op for nye muligheder.

Af Morten L. Handrup
mha@landbrugsmedierne.dk
tlf. 33 39 47 44

Da Jakob Snedker for et par måneder siden gennemgik regnskabet med sin regn-

»Keld anbefaler også, at jeg kommer med i en handels-erfa-gruppe. Det havde jeg slet ikke tænkt på.

Jakob Snedker, Haderslev

skabsfører, spurgte hun, om et tilbud om virksomhedsrådgivning til halv pris ikke var noget for ham.

»Jeg har været i gang i fem år og har haft nok at se til med opstart og renoveringer, men hvad nu. Det kan vel aldrig skade at få en anden til at åbne ens øjne, tænkte jeg,« siger Jakob Snedker.

Han overtog gården på 70 hektar ved Haderslev i 2008. Slattevinestalden har han renoveret og producerer nu 5.500-6.000 svin årligt.

Jorden driver han i et I/S sammen med sin bror, der har en kvæggård i nærheden. De godt 200 hektar drives effektivt med korn og grovfoder, og bedriften giver et fornuftigt økonomisk resultat.

På det første møde dis-

kuterede Jakob og hans nye virksomhedsrådgiver, Keld Møller fra Sønderjysk Landboforening, Jakobs og virksomhedens stærke og svage sider.

»Jeg har nok svært ved at lægge ting fra mig, og jeg var kun 22, da jeg overtog gården, så jeg har ikke så mange erfaringer som driftsleder fra andre steder,« siger han.

Jakob vil gerne øge produktionen og skabe en god balance mellem svine- og planteproduktionen, men på begge områder er der begrænsninger.

»Skulle vi satse på at få mere jord eller flere svin? Vi regnede på det, og nu ved jeg, hvad vi må give for jord. I svineproduktionen har vi det problem, at vi ligger på den

forkerte side af byskellet, men vi kan måske finde en anden måde at øge produktionen,« siger Jakob Snedker.

De har lavet en handlingsplan for de næste tre år for, hvem der gør hvad, for at få afklaret mulighederne for at udvide svineproduktionen, især med hensyn til miljø og finan-

sieringsmuligheder.

»Keld anbefaler også, at jeg kommer med i en handels-erfa-gruppe. Det havde jeg slet ikke tænkt på,« siger Jakob.

Her kan han blandt andet lære mere om indkøb og afdækning af risiko og at få handlet på det rigtige tidspunkt efter en fast strategi.

De er også blevet enige om, at Jakob bør arbejde videre med at udvikle sine egne ledelseskompetencer.

»Det har levet op til forventningerne, men jeg havde heller ikke forventet, at Keld ville komme med en helt anden løsning eller helt andre ideer. Det er godt, at man kommer til at se lidt på sig selv. Det glemmer man let i hverdagen,« siger Jakob Snedker.

Fra stilstand til udvikling

Virksomhedsrådgivning handler om at få landmanden til at tænke langsigtet og lægge en strategisk plan for sin forretning og tænke i målsætninger.

Af Morten L. Handrup
mha@landbrugsmedierne.dk
tlf. 33 39 47 44

»Vi har rigtig meget fokus på de daglige opgaver og behovet for at optimere, men vi vil også gerne gøre noget for de kunder, det går godt for, og som har mulighed for at udvikle sig,« siger virksomhedsrådgiver Keld Bech Møller, Sønderjysk Landboforening.

Det handler ifølge Keld Bech Møller om at få landmanden til at tænke langsigtet og lægge en strategisk plan for sin forretning og tænke i målsætninger.

Udfordrer landmanden

»Vi udfordrer landmanden på at gå fra stilstand til udvikling, og det er Jacob et godt eksempel på. Flere landmænd skal tage teten og tænke strategisk – jo før de kommer i gang, jo før er de i spidsen for den virksomhed, de måtte ønske sig.

Siden foråret har han som virksomhedsrådgiver især arbejdet med strategi og forretningsudvikling.

Han har netop gennemført et forløb med én landmand, og efter planen venter der yderligere fire-fem til efteråret.

Stærke og svage sider

»Først laver vi en grundig analyse af virksomhedens stærke og svage sider, og derefter handler det om landmandens vision, og hvordan han kommer i mål med visionen.

I næste trin handler det om at lave en handlingsplan for de næste tre til fem år. Det skaber ro og retning for landmanden og for virksomheden,« siger han.

Keld Bech Møller

- Virksomhedsrådgiver
- Sønderjysk Landboforening
- Fra stilstand til udvikling
- Tænk strategisk
- Stærke og svage sider
- Landmandens vision
- Handlingsplan



Der skal også gøres noget for de kunder, det går godt for og som kan udvikle sig.

Jakob Snedker

- Overtog gården i 2008
- 70 hektar
- Producerer 5.500-6.000 svin
- Jorden drives i et I/S
- Godt 200 hektar
- Handlingsplan for næste tre år